



PROGRAMME DE FORMATION en présentiel ou distanciel

Parcours : Déployer sa démarche commerciale

Durée : 4 demi-journées en collectif et 2 séances de 2h00 individuelles (en option)

Prérequis : être en portage salarial chez Altros

Objectifs

- Déterminer les axes de développement de mon activité en portage salarial.
- Appréhender les différentes étapes d'une stratégie commerciale.
- Avoir les moyens et l'envie de passer à l'action.
- Piloter et ajuster ma stratégie avec des outils adaptés.

Résultats de la formation

- Pouvoir construire mon Plan d'action Commercial à partir de ma vision
- Pouvoir choisir les bons systèmes de prospection et de communication
- Pouvoir déterminer le volume et la fréquence de mes actions commerciales

Cursus

→ 4 ateliers en demi-journées collectives



→ 2 accompagnements individuels en parallèle des ateliers (en option)

Sujets pouvant être traités :

- Structuration de l'offre
- Détermination de sa politique prix
- Leviers d'optimisation de ses taux de transformation
- Plan d'action de fidélisation
- Plan de prospection / Plan de communication
- ...



Programme 1^{ère} demi-journée / **Pitch : La présentation de poche**

Accueil des stagiaires (rappel du règlement intérieur et du cadre de la formation)

Mise en mouvement bienveillante du groupe grâce à la notion d'orientation client.

Apports fondamentaux :

- La notion de pitch :
 - Mécanisme et fonctionnement.
 - Les différentes situations.
- Les éléments de forme.
- Les éléments de fond.
- Les objectifs et la durée du pitch (la notion de briques).
- Les liens avec le sens, les valeurs, l'ambition.

Elaboration de mon pitch en fonction d'une situation choisie.

Atelier de co-développement :

- Exercice de présentation au groupe.
- Enrichissement par le groupe et par le formateur.

Entraînement avec mise en situation et débrief :

- Mise en situation du pitch.
- Ajustement et perfectionnement.

Débrief de la demi-journée et choix des actions prioritaires à mettre en œuvre.

Programme 2^{ème} demi-journée / **Vision et stratégie : « impulser votre démarche commerciale »**

Accueil des stagiaires (rappel du règlement intérieur et du cadre de la formation)

Apports fondamentaux :

- Une méthode pour caractériser une vision de développement.
- Les liens avec le sens, les valeurs, l'ambition.
- Concrétisation de la vision en plan d'action commercial :
 - Les objectifs : Comment obtenir un résultat à la hauteur de mes ambitions ?
 - Les choix (secteur, cible, stratégie de prix) : A qui vendre et où ?
 - La tactique (les moyens) : Comment m'y prendre ?
- Présentation de la notion de gestion des flux :
- Processus et étapes à prendre en compte : génération, traitement, suivi des flux.
- Comment sont gérés les flux de ma structure ?
- Comment traiter les flux pour plus d'efficacité ?

Entraînement avec mise en situation et debrief :

- Exercice de projection du développement de ma structure à moyen et long termes : prévoir la vente comme on prévoit la production.



Elaboration de mon propre plan d'action commercial au regard de ma vision.

Atelier de co-développement :

- Expression de ma vision et de mon plan d'action commercial.
- Enrichissement par le groupe et par le formateur.

Débrief de la demi-journée et choix des actions prioritaires à mettre en œuvre.

Programme 3^{ème} demi-journée / **Plan de prospection : Prospectez avec plaisir !**

Accueil des stagiaires (rappel du règlement intérieur et du cadre de la formation)

Apports fondamentaux :

- La place de la prospection dans ma stratégie commerciale.
- Comment mes actions de prospection s'intègrent-elles dans ma stratégie globale ?
- Les éléments du plan de prospection :
 - Les objectifs : Comment dimensionner ma prospection ?
 - Les choix (secteur, cible) : Qui dois-je rencontrer et où ?
 - Les tactiques de prospection : Comment m'y prendre ?
- Les différents systèmes de prospection :
 - Du porte à porte au phoning en passant par les réseaux sociaux, quel est le système le plus adéquat pour cette cible ?
 - Comment choisir le ou les systèmes de prospection qui me correspondent ?
- Les différents canaux de communication :
 - OFF line et/ou ON line, quels sont le ou les systèmes de communication les plus performants pour mettre en œuvre ma stratégie ?
 - Les différences et spécificités entre outils d'aide à la vente et systèmes de génération de flux.

Elaboration de mon propre plan de prospection.

Atelier de co-développement :

- Expression de mes envies et de mes choix en termes de prospection.
- Enrichissement par le groupe et par le formateur.

Entraînement avec mise en situation et débrief :

- Exercices pratiques sur les principaux systèmes de prospection choisis par les participants.

Débrief de la demi-journée et choix des actions prioritaires à mettre en œuvre

Programme 4^{ème} demi-journée / **Entretien commercial : Vendez comme vous êtes !**

Accueil des stagiaires (rappel du règlement intérieur et du cadre de la formation)

Apports fondamentaux :

- Comprendre comment j'achète pour mieux vendre.
- La notion de besoin : mécanique et fonctionnement.
- La demande, un indicateur de l'expression du besoin.

Entraînement avec mise en situation et débrief :

- Exercices à partir d'un exemple proposé par le formateur.



Apports fondamentaux :

- Le processus de l'entretien de commercialisation :
 - Les différentes étapes.
 - Le sens, l'intention et la mise en œuvre.

Entraînement avec mise en situation et débrief :

- Exercices à partir de situations réelles vécues par les participants.

Elaboration de mon guide d'entretien de vente, étape par étape.

Atelier de co-développement :

- Expression des enjeux liés aux entretiens que je réalise.
- Enrichissement par le groupe et par le formateur.

Débrief de la demi-journée et choix des actions prioritaires à mettre en œuvre.



Méthodes pédagogiques des 4 demi-journées :

Les formations 1’Pulser s’adressent à tous. Toute personne impliquée au sein de sa structure : dirigeant, cadre, chef d’équipe, consultant, chargé de mission, ingénieur, technicien, vendeur…

Que l’on travaille dans le secteur de l’innovation, de l’artisanat, du tourisme, ou de l’industrie : la commercialisation est le point de départ de l’essor de son activité.

Avant la formation :

- Pour les formations en distanciel, chaque participant reçoit un mail avec les éléments techniques de connexion et les préconisations de préparation

Pendant la formation :

- Travail sur 2 axes : Structuration des processus et mise en mouvement par l’individu
- Apports théoriques de fondamentaux avec approche métaphorique
- Mise en situations et entraînement avec travail évolutif à partir de situations concrètes
- Atelier de co-développement avec processus de stimulation de l’intelligence collective
- Prise de conscience par le jeu et le questionnement

Après la formation :

- Mise en pratique sur le terrain avec objectifs précis entre et/ou après chaque module de formation
- Supervision téléphonique de l’apprentissage sur le terrain pendant 1 mois après la formation

Le résultat de la pédagogie 1’PULSER :

- Des compétences commerciales cohérentes et renforcées
- Des processus au service des objectifs
- Des outils pratiques et faciles à mettre en œuvre
- Une augmentation de la performance commerciale
- Des individus engagés et responsables
- De la bienveillance (envers soi et les autres)
- Des relations paritaires
- Du plaisir et de l’épanouissement
- L’envie de commercialiser

En présentiel : toutes nos formations sont animées de préférence sans table, les chaises étant disposées en cercle. Cette disposition implique de la part du consultant / formateur 1’PULSER, une position et une posture complètement paritaire du point de vue des autres participants. Le paperboard et les schémas sont prioritaires par rapport aux supports Power Point. Cela permet d’améliorer les échanges d’expérience et de compétences entre les participants.

En distanciel : toutes nos formations sont animées via l’outil Zoom. Avant la formation, chaque participant reçoit un mail avec les éléments de connexion et les préconisations d’organisation. Au début de chaque formation le formateur présente les éléments de bon déroulement de la formation en visio et fait une mise au point technique avec chaque participant (image et son). Lors des formations en distanciel, le formateur utilise également les fonctionnalités de l’outil pour : faire participer, partager l’écran, partager des outils ou des fichiers.

Les formations 1’PULSER ont lieu en présentiel ou en distanciel. Elles sont complémentaires et peuvent être suivies de manière distincte ou associées les unes aux autres.

Les participants reçoivent par e-mail, à la fin de la formation, des fiches « mémo » synthétisant les thématiques abordées lors de la journée de formation. Ces fiches peuvent également être partagées pendant la formation en distanciel.

Enfin, un service « après-vente » des formations (supervision téléphonique) est à disposition des stagiaires jusqu’à 1 mois après la date de la formation pour continuer de répondre à leurs attentes, même celles non formulées au cours de la formation, et pour répondre également à de nouvelles attentes survenues lors de la mise en œuvre.



Informations complémentaires :

Date : à confirmer Lieu : à confirmer Horaires : à déterminer

Formalisation et évaluation de la formation :

	Pour le participant :	Pour l'organisme :
<i>Objectifs de l'évaluation</i>	. Mesurer la montée en compétences . Valoriser le parcours individuel	. Mesurer l'efficacité de la formation . Définir des options de progrès
<i>Modalités de l'évaluation</i>	. En cours de formation par une évaluation orale avec les participants (échelle de 0 à 5) et à la fin de la formation par administration de questionnaires à chaud et à froid	. A la fin de la formation par administration de questionnaires à chaud et à froid
<i>Formalisation</i>	. Fiche de présence . Evaluation de la formation (à chaud) . Enquête de satisfaction (à froid) . Evaluation des acquis avec option personnalisée . Attestation de réalisation	. Evaluation de la formation (à chaud) . Enquête de satisfaction (à froid) . Analyse des résultats
<i>Suivi et traitement des remarques</i>	. Mise à disposition d'une adresse dédiée à l'expression et aux réclamations du stagiaire et du donneur d'ordre à : sav@1pulser.fr	. Recueillir les remarques spécifiques et apporter des réponses personnalisées au stagiaire ou au donneur d'ordre

- **Organisme de formation enregistré sous le n° 82 73 01101 73**
- **Certifié QUALIOPI par l'AFNOR sous le n° 2020/88797.2 au titre des actions de formation**



Accompagnements individuels :

Afin de compléter les apports de fondamentaux et dans une démarche de **parcours**, nous proposons de traiter de façon individuelle et en 2 séances de 2H00 les enjeux personnels des participants.

→ Quelles actions simples et cohérentes mettre en œuvre au regard de mon développement ?

Une séance de conseil de 2h00 pour consolider les apports des demi-journées, enrichir et valider mes actions d'optimisation de ma commercialisation.

Quelle stratégie commerciale dois-je déployer au service de mon développement ?

Quels types d'actions commerciales envisager ? Quelles priorités donner à ces actions ?

Durée : 2h00 de conseil

La séance de conseil : Préciser, enrichir, ajuster et déterminer mon plan d'action !

Objectifs pour les participants :

- Être challengé par le consultant/formateur sur sa vision de développement, sa stratégie, ses actions
- Caractériser un plan d'action au service de sa vision et de ses enjeux
- Définir la manière la plus simple et la plus efficace de mettre en œuvre le plan d'action
- S'assurer des éléments de mesure et de pilotage des actions à réaliser
- Prendre plaisir à commercialiser !

Déroulement :

Cadrage de la séance par le consultant :

- o Durée
- o Objectifs de la séance
- o Déroulement de la séance

Déroulement de la séance :

- o Choix du sujet :
 - Structuration de l'offre
 - Détermination de sa politique prix
 - Leviers d'optimisation de ses taux de transformation
 - Plan d'action de fidélisation
 - Plan de prospection / Plan de communication
 - Entretien de négociation
 - Phoning
 - ...
- o Questionnement par le consultant sur les zones « sensibles » ou inconscientes du participant
- o Espace de questionnement par le participant au consultant
- o Expressions des actions prioritaires par le participant
- o Préconisation d'ajustement par le consultant
- o Validation par le participant
- o Caractérisation du plan d'action au regard du sujet

Clôture de la séance par le consultant :

- o Mise en engagement du participant dans son plan d'action
- o Témoignage du participant au regard de la séance (Vécu, Retenu, Action)

Je profite de l'expertise du consultant pour optimiser ma performance commerciale !